

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan Praktik Kerja Lapangan di Kampung Coklat Blitar penulis mengetahui bahwa unit pemasaran mempunyai peran yang sangat penting dalam meningkatkan penjualan.

1. Unit pemasaran Kampung Coklat bertugas dalam mengangani seluruh proses pemasaran, mulai dari packing hingga penjualan dan distribusi. Unit pemasaran kampung coklat memiliki beberapa staf antara lain:

- 1) Staf Online
- 2) Staf Packing
- 3) Staf Gudang Barang Jadi (GBJ)
- 4) Staf Offline

2. Unit pemasaran melakukan pemasaran online dan membuat konten menarik tentang produk yang dipasarkan. Staf offline memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. Sehingga dengan menerapkan cara tersebut secara konsisten meningkatkan penjualan produk di Kampung Coklat.

#### **5.2 Saran**

1. Meningkatkan pemasaran melalui platform online, dengan konten tentang produk dan info promo.
2. Struktur organisasi pemasaran Kampung Coklat sebaiknya ditingkatkan dengan menambahkan divisi-divisi khusus seperti riset pasar, kemitraan, dan distribusi dan Spv. Pemasaran harus lebih mengkoordinir seluruh anggotanya agar proses pemasaran berjalan dengan lancar.